

## SNOOP CONSULTING



**Sergio Candelo**  
**Socio**

**Razón social:** Snoop Consulting S.R.L.

**Facturación 2008:** u\$s 5 millones

**Inversiones previstas para 2009:** u\$s 1 millón

**Cantidad de empleados:** 170

1. Continuar impulsando el uso de las nuevas tecnologías en las empresas que permitan agregarle valor a sus negocios. En este sentido esperamos seguir siendo líderes en el desarrollo de aplicaciones de software a medida. Como innovadores, seguiremos siendo referentes en nuestro servicio de desarrollo Web 2.0 y de la Web semántica (Web 3.0).

Consideramos un crecimiento del 40%, con fuerte crecimiento en nuestras oficinas internacionales de Santiago de Chile y Madrid, y en nuestros centros del interior de La Plata y General Roca. La incertidumbre política desatada durante el conflicto del campo y el actual contexto internacional, avizoran tasas de crecimiento de PBI menores a las obtenidas en los últimos años tanto a nivel mundial como de nuestro país.

un crecimiento del orden del 30% en facturación.

El principal problema que encontramos fue el incremento del costo salarial, que en nuestra actividad representa más del 75% de los costos totales, superior a los incrementos de precios que generaron una disminución en la rentabilidad. Esto sumado a que el tipo de cambio fijo y la creciente inflación perjudicaron nuestra propuesta de valor hacia mercados externos.

Sin embargo, este contexto facilitó el desarrollo de nuevas propuestas de valor agregado y contribuyó a que nos concentráramos aún más en el Software como Servicio (SaaS), por ejemplo con nuestro Snoop.CRM (el Customer Relationship Manager de Snoop) y otros productos orientados a la gestión que están siendo aplicados en firmas del rubro informático, telecomunicaciones y marketing.

3. En materia de software y servicios informáticos se están llevando planes en varios niveles de gobierno, como la ley de promoción de software vigente desde hace tres años y desgravaciones en algunas provincias en IIBB. Adicionalmente se trabaja en planes de capacitación entre universidades, ministerios y empresas privadas con relativo éxito. El sector se vería fuertemente impulsado si el desarrollo y mantenimiento de aplicaciones que se utilizan en el Estado fueran realizados por empresas del sector en lugar de Dirección Gubernamentales propias. Es decir, evitando que el estado no se transforme en un competidor involuntario sino que permanezca en su papel de consumidor y fomentador.